

мировой экономики БГУ конкурентоспособным на рынке труда и позволит ему получить достойную работу по специальности:

- в совместных и иностранных фирмах;
- на предприятиях, занимающихся внешнеэкономической деятельностью;
- в банках и других кредитно-финансовых учреждениях, осуществляющих международные кредитно-расчетные и иные операции;
- в научно-исследовательских институтах и учебных заведениях, продолжая исследовательскую и педагогическую деятельность в области мировой экономики;
- в министерствах и ведомствах, занимающихся разработкой и проведением макро- и внешнеэкономической политики;
- в международных экономических организациях, зарубежных представительствах, в посольствах и консульствах за рубежом.

Литература

/ . Петровская, Л. М. Механизмы согласования макроэкономического и внешнеэкономического равновесия: функциональный анализ / Л. М. Петровская, А. В. Данильченко. Минск: Технология, 2004.

2. Петровская, Л. М. Европейская система экономического образования: сравнительный анализ / Л. М. Петровская, А. В. Данильченко. Минск: БГЭУ, 2002.

3. Петровская, Л. М. Модели открытой экономики и стабилизационная политика / Л. М. Петровская. Минск: БГУ, 2000.

А. В. Данильченко

ИНТЕРПРЕТАЦИЯ МОДЕЛИ ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ МАЙСНЕРА КАК ТВОРЧЕСКИЙ АКТ И МЕТОД АКТИВИЗАЦИИ ПОЗНАВАТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТУДЕНТОВ

При раскрытии содержания темы «Сущность и формы интернационализации деловой активности фирмы» используется большое количество моделей, которые на основании тех или иных критериев описывают процесс интернационализации. Под интернационализацией понимается перенос деловой активности фирмы за рубеж в форме экспорта товаров, услуг и капитала, причем каждая из форм имеет разновидности (для большей наглядности дается их графическая интерпретация).

Как показывает практика, студенты очень хорошо усваивают материал с помощью схем и на экзаменах и зачетах достаточно уверенно рисуют подобные схемы. В то же время и преподавателю на их основе легче проверить знания студентов. На лекции перед преподавателем стоит задача раскрыть содержание форм интернационализации и нарисовать, например, на доске схему интернационализации. Рассмотрим данный вопрос на примере известной в немецкой литературе по международному маркетингу и менеджменту ступенчатой модели интернационализации профессора Майснера.

Суть модели заключается в том, что деловая активность фирмы переносится за рубеж постепенно. Начинается она с простейших форм и заканчивается самыми сложными видами заграничного бизнеса. Схематично это может быть представлено следующим образом: экспорт товаров - продажа лицензий за границу - франчайзинг - совместное предприятие - заграничный филиал - производственное предприятие - дочернее общество. Такая последовательность означает, что за рубеж из страны базирования компании переносится возрастающая часть ее потенциала (ноу-хау, капитал, технологии, людские ресурсы) в гостевую страну.

В модели интернационализации представлены, с одной стороны, три формы экспорта: товаров (первая ступень), услуг (вторая и третья ступени) и капитала (все последующие). С другой стороны, в модели присутствуют возможные организационно-правовые формы заграничного бизнеса: совместное предприятие, филиал, юридически самостоятельное предприятие и дочернее общество.

При изложении модели Майснера важно подчеркнуть, что в экономической литературе она является одной из самых известных. Она вошла во многие учебники по маркетингу и менеджменту, а также в энциклопедические издания. Тем самым можно подвести студентов к пониманию того, что они изучают своего рода классическую модель интернационализации, которая является базовой. Попытаемся проинтерпретировать самый простой вариант модели интернационализации в том виде, в каком ее предложил немецкий профессор маркетинга Майснер.

Опишем исходные предпосылки модели. Итак, в стране существует фирма, которая производит какую-либо продукцию и успешно ее реализует на внутреннем рынке (желательно, чтобы такую фирму студенты назвали самостоятельно, тогда название фирмы у них будет ассоциироваться с ее продукцией). Весь ее внутренний потенциал на 100 % - технологии, люди, капитал, ноу-хау - сосредоточен в стране базирования. На доске на конце вертикальной оси обозначим кругом потенциал фирмы в стране базирования, равный 100 %, а на горизонтальной оси обозначим принимающую страну.

Зададим вопрос: в какой форме фирма будет выходить на внешний рынок? Это активизирует внимание студентов, которые дадут несколько ответов, один из которых может оказаться правильным. Преподаватель тем самым проверит степень владения начальными знаниями на бытовом (эмпирическом) или понятийном (научном) уровне.

Итак, первой ступенью интернационализации является экспорт продукции. Могут продаваться на внешнем рынке только ее избытки, в этом случае фирма нерегулярно занимается сбытом за границей. Если же фирма систематически продает продукцию на внешнем рынке, то в структуре компании могут создаваться специальные отделы, в которых будут концентрироваться соответствующие специалисты.

Далее можно поставить следующий вопрос перед слушателями: если путем экспорта не удастся насытить заграничный рынок, то каким способом можно решить данную задачу? Возможно, студенты правильно назовут последующую ступень интернационализации - продажа за границу лицензии на право организации заграничного производства. Преподаватель в этом случае дает характеристику данной формы заграничного бизнеса, раскрывает ее преимущества и недостатки. Важно подчеркнуть, что одним из ее недостатков является то, что не осуществляется контроль над качеством продукции, что может нанести вред имиджу компании, ее репутации.

Все это можно преодолеть посредством следующей ступени интернационализации - франчайзинга. Далее дается его краткая характеристика, а заодно уточняется у студентов, в каких сферах реальной экономики используется данная форма бизнеса. Важно подчеркнуть единство и различия лицензионных и франчайзинговых договорных отношений между нашей компанией и зарубежной фирмой-партнером.

На данном этапе дана характеристика экспорта продукции и экспорта услуг в виде продажи лицензий и франчайзинга, которые в теоретическом плане выступают формами проявления интернационализации. С точки зрения потенциала фирмы из страны базирования за границу переносятся своего рода нематериальные активы как услуги, а не как реальный капитал,

Далее можно задать вопрос: в каких формах экспортируется капитал? Это могут быть портфельные и прямые инвестиции за границу, которые являются предпосылкой организации заграничного бизнеса в той или иной организационно-правовой форме.

С этой точки зрения следующей ступенью интернационализации является совместное предприятие (СП). Оно создается с деловым местным партнером и может быть связано с производственной или коммерческой деятельностью. За границу из страны базирования компании переносятся

капитал, технологии с соответствующим оборудованием, а также переводится часть квалифицированных сотрудников как носителей управленческих, технологических и маркетинговых ноу-хау. Тем самым часть потенциала переносится из страны базирования в принимающую страну.

Однако создание СП означает, что предпринимательский и инвестиционный климат принимающей страны для иностранной компании является незнакомым, поэтому она стремится разделить предпринимательский риск с местным деловым партнером. Здесь уместно привести пример, что в начале 90-х гг. в странах Восточной Европы западные компании создавали свои представительства за рубежом как совместные предприятия. Этому способствовало и законодательство принимающей страны. Лектор должен подчеркнуть не только положительные, но и отрицательные моменты создания СП для принимающей страны, в том числе и расхождение экономических интересов местных и зарубежных партнеров. Это часто приводит к ликвидации СП. Как фирма может избежать таких негативных моментов?

Предприятие может создать за границей стопроцентный филиал, который является следующей ступенью интернационализации компании. В этом случае головная компания напрямую осуществляет руководство заграничным филиалом, который с юридической точки зрения приобретает правовую форму иностранного предприятия. С точки зрения проникновения на рынок принимающей страны филиал занимается преимущественно торгово-сбытовой и сервисной деятельностью, а также сборочным производством из компонентов, поступающих от головной компании из-за границы. В данном случае все больший потенциал компании из страны базирования переводится за границу, в том числе заключительная стадия производственного процесса - сборка готовых изделий - осуществляется за рубежом. Это характеризует возрастание степени интернационализации компании.

Возникает вопрос: а если, невзирая на одновременный экспорт продукции, организацию лицензионного и/или сборочного производства, не удастся насытить емкий рынок целевой страны (например, Китая), то какую стратегию обработки местного заграничного рынка может выбрать компания?

Такой следующей ступенью интернационализации является создание производственного предприятия за границей. В отличие от филиала оно работает на основе местных ресурсов в кооперации с местными производственными предприятиями-поставщиками, которые замещают поставки комплектующих из страны базирования головной компании. Фактически данное иностранное предприятие работает в принимающей стране в режиме местных компаний. Оно в полной мере испытывает на себе предпринимательскую среду бизнеса данной страны. Следовательно, степень доверия к гостевой стране повышается.

А когда можно говорить о максимальной степени доверия к принимающей стране? Если головная компания осуществляет портфельные инвестиции в дочерние фирмы не с целью управления и контроля, а с целью получения дивидендов на вложенный капитал. Это будет означать полное доверие к принимающей стране и наивысшую ступень интернационализации деловой активности компании.

Таким образом, если за границей создается дочернее общество, то степень доверия к данной стране с позиций бизнеса является максимальной. Если создается совместное предприятие, то предпринимательский климат принимающей страны вызывает опасения, и компания предпочитает разделить риск с зарубежным деловым партнером, поэтому степень доверия невысокая. В этом заключается макроэкономическое значение ступенчатой модели интернационализации Майснера.

В завершение важно подчеркнуть, что многие авторы в последующем дополняли и модифицировали модель интернационализации Майснера. Если студенты подойдут к этому вопросу творчески, то и они смогут предложить свои варианты и графические интерпретации модели. Лектор далее может обозначить возможные направления такой творческой деятельности, например включение в модель других видов заграничной деловой активности (их правильное расположение) или внесение изменений в графическое изображение.

Подобная концепция изложения модели интернационализации Майснера может рассматриваться как творческий акт, возникающий в процессе педагогической деятельности, а также как метод активизации познавательной деятельности студента во время лекции.

К. А. Холмецкий

ПОЛИПАРАДИГМИАЛЬНЫЙ ПОДХОД К ПРЕПОДАВАНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ДИСЦИПЛИН В ВУЗАХ

Фундаментальные цивилизационные изменения, происходящие в мире на стыке тысячелетий, требуют нетрадиционных подходов к организации учебного процесса. Речь идет о подходах, соответствующих современным науке, технологиям, ценностям и отношениям, а значит, о формировании модели образования, позволяющей сочетать широкие культурные знания с возможностью глубокого постижения большого числа дисциплин.

Эта общая задача стоит и применительно к преподаванию экономических дисциплин,